

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Excellent semestre pour Visiomed Group qui poursuit sa phase de croissance importante et de transformation

Paris, le 3 octobre 2022

VISIOMED GROUP (FR0013481835 – ALVMG), groupe dédié aux technologies et services de santé innovants, présente son chiffre d'affaires du premier semestre 2022 et les décisions opérationnelles et stratégiques engagées pour ses deux filiales, Smart Salem et BewellConnect.

Le premier semestre 2022 est réussi. Il est notamment marqué par la très forte croissance du chiffre d'affaires consolidé, le développement record de Smart Salem sur son cœur de métier (+66%), la rationalisation opérationnelle et la baisse significative des charges fixes de BewellConnect (-47%).

Forte croissance du chiffre d'affaires consolidé, multiplié par 29 au premier semestre 2022 :

| au 30/06 - M€ données non auditées | S1-2021 consolidé ¹ | S1-2022 consolidé ² | Variation S1-21/22 |
|---------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires Smart Salem | 0,0 | 6,4 | +6,4 |
| Chiffre d'affaires BewellConnect | 0,3 | 2,4 | +2,1 |
| Chiffre d'affaires consolidé | 0,3 | 8,8 | +8,5 |

Le chiffre d'affaires consolidé sur le premier semestre 2022 atteint 8,8 M€ soit +8,5M€ comparé au chiffre d'affaires consolidé du premier semestre 2021. Cette croissance est principalement liée à :

- La contribution de Smart Salem, société acquise en août 2021 (+6,4 M€) ;
- La croissance organique de BewellConnect (+2,1 M€).

Smart Salem : une croissance phénoménale de +66% sur le cœur de métier « Medical Fitness »

Compte tenu de l'acquisition de la filiale Smart Salem en août 2021, la société a jugé pertinent de présenter une analyse comparative avec un chiffre d'affaires proforma réalisé au premier semestre 2021.

| au 30/06 - M€ données non auditées | S1-2021 Proforma ¹ | S1-2022 ² | Variation S1-21/22 |
|---------------------------------------|----------------------------------|----------------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires Medical Fitness | 2,7 | 4,5 | +1,8 |
| Chiffre d'affaires COVID | 4,5 | 1,8 | (2,6) |
| Chiffre d'affaires Smart Salem | 7,2 | 6,4 | (0,8) |

¹ Taux de change moyen S1-2021 : EUR/AED = 4,4253

² Taux de change moyen S1-2022 : EUR/AED = 4,0120

L'activité de Smart Salem au premier semestre 2022 est marquée par :

- Une très forte croissance de +66% des revenus générés par l'activité de « Medical Fitness », cœur de métier de Smart Salem, liée à la hausse de la fréquentation du centre ; le nombre moyen de visites quotidiennes passant de 213 visites/jour au premier semestre 2021 à 320 visites/jour au premier semestre 2022 (+50%) ;
- La volonté du nouveau Management, en place depuis le printemps 2022, de désengager le Groupe des activités liées au COVID, non récurrentes et devenues peu margées ; le chiffre d'affaires généré par les tests et ventes de kits PCR est par conséquent en baisse de 2,6 M€.

Pour rappel, et dans la lignée du choix stratégique d'investir dans les activités « Medical Fitness », Smart Salem continue de délivrer son plan de développement avec :

- L'ouverture du second centre situé dans le quartier d'affaires de Dubai (DIFC) en septembre 2022 ;
- L'autorisation reçue pour l'ouverture d'un troisième centre dans le quartier de Dubai Knowledge Park (faisant partie du groupe TECOM), pour une ouverture prévue au premier trimestre 2023.

Smart Salem dispose donc des bases solides pour poursuivre son cycle de forte croissance.

BewellConnect : une croissance portée par des ventes liées au COVID au S1 2022

| au 30/06 - M€ données non auditées | S1-2021 | S1-2022 | Variation S1-21/22 |
|---|------------|------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires Santé connectée | 0,3 | 0,0 | (0,2) |
| Chiffre d'affaires COVID | 0,0 | 2,3 | +2,3 |
| Chiffre d'affaires BewellConnect | 0,3 | 2,4 | +2,1 |

Le chiffre d'affaires sur BewellConnect progresse de +2,1 M€ entre le premier semestre 2021 et le premier semestre 2022, notamment impacté par :

- Des ventes significatives de produits COVID (masques et gels) au premier trimestre 2022 de l'ordre de 2,3 M€. Le Management s'est depuis désengagé de cette activité, hors cœur de métier, consommatrice de ressources humaines et financières, et à marge faible ;
- L'évolution de l'activité de Santé connectée, non significative du fait de ventes non-récurrentes réalisées au premier semestre 2021.

Décisions opérationnelles et stratégiques autour de BewellConnect :

Comme prévu lors des précédentes publications, le Management a souhaité communiquer sur les actions mises en place et les pistes privilégiées pour le futur de BewellConnect.

Le Management nommé en avril 2022 a rapidement fait état de la nécessité d'actions fortes sur BewellConnect pour répondre à la problématique de perte opérationnelle récurrente en lien avec une structure de coûts peu maîtrisée et au fonctionnement complexe des équipes nécessitant une remobilisation et une responsabilisation de l'ensemble des effectifs.

Un plan de rationalisation des charges externes a ainsi été réalisé autour de deux axes :

- La réduction du nombre de prestataires et des périmètres des missions ayant permis une simplification du mode de fonctionnement opérationnel ainsi qu'une meilleure maîtrise en interne des savoir-faire ;
- Le réajustement des équipes avec pour objectif de resserrer les compétences et le savoir-faire autour des personnes clés ; de mettre en place une organisation aplanie et impliquant chacun sur les projets et enjeux de la société et offrant une meilleure maîtrise de la masse salariale.

Ces actions ont permis une réduction importante de la structure des charges fixes mensuelles de BewellConnect de 244 k€ en mars 2022 à 129 k€ en septembre 2022, soit une économie structurelle de 47%.

| Reporting mensuel - K€ données non auditées | Mars 2022 | Septembre 2022 | Variation (K€) | Variation (%) |
|--|--------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Charges de personnel | 85 | 53 | (32) | (37%) |
| Charges de recherche et développement | 43 | 32 | (12) | (27%) |
| Autres achats et charges externes | 115 | 44 | (72) | (63%) |
| Total charges fixes BewellConnect | 244 | 129 | (115) | (47%) |

Ce plan d'optimisation, entamé lors du premier semestre 2022, aura un effet plein sur le second semestre 2022 et offre plus de latitude au Management pour des investissements et des recrutements ciblés.

En parallèle, la revue stratégique de l'activité de BewellConnect se poursuit autour notamment de l'étude de projets de partenariats commerciaux ou capitalistiques.

À propos de VISIOMED GROUP

Créé en 2007, VISIOMED GROUP s'appuie sur une longue expérience dans le secteur de la santé pour investir dans les technologies et services de santé innovants en France et à l'international.

Le Groupe compte aujourd'hui deux filiales détenues à 100% :

- **BewellConnect, créé en 2014, pionnier dans les solutions de santé connectées et de téléconsultation**

BewellConnect propose un univers technologique enrichi, à la fois en dispositifs médicaux et logiciels, permettant de réponse à tous les cas d'usage de la télésanté : téléconsultation enrichie et assistée, télésurveillance au domicile, surveillance en milieu hospitalier, télé-expertise, téléassistance et télé-régulation.

Le produit phare de BewellConnect, VisioCheck, est la 1ère station de télémédecine de moins de 300g à destination des professionnels de santé, déclinée en mallette, station ou espace de santé modulaire.

BewellConnect déploie aujourd'hui ses solutions en France et à l'étranger.

- **Smart Salem, premier centre d'analyse médicale digitalisé accrédité par le Ministère de la Santé de Dubaï (DHA) aux Émirats Arabes Unis**

L'offre Smart Salem s'appuie sur un savoir-faire en analyse médicale, radiologie et en analyse et traitement de données pour dépister près de 35 maladies en 7 minutes chez un patient (notamment VIH, hépatites et tuberculose) en offrant fiabilité des résultats, lisibilité et expérience patient exceptionnelle permises par des technologies avancées d'intelligence artificielle et de réalité virtuelle.

L'offre « Medical Fitness Assessment » de Smart Salem issue de ce savoir-faire permet ainsi l'obtention d'un Visa de résidence ou de travail en l'espace de 30 minutes contre 10 à 15 jours dans les centres de santé historiques.

Smart Salem est une plateforme technologique offrant de nombreuses opportunités de croissance, comme le montre l'ouverture du second centre à Dubaï en septembre 2022 et l'autorisation reçue pour l'ouverture d'une troisième, pour une ouverture au premier trimestre 2023.

Basé à Paris, VISIOMED GROUP est coté sur Euronext Growth (ALVMG). Plus d'informations sur visiomed.fr, smartsalem.ae et www.bewell-connect.com.



CONTACTS

Jérôme FABREGUETTES-LEIB

Relations Investisseurs

visiomed@actus.fr

Tel : 01 53 67 36 78

Nawel NAAMANE

Relations Presse financière

nnaamane@actus.fr

Tel : 01 53 67 36 75

© Visiomed Group SA 2022. Les marques citées sont la propriété de leurs auteurs respectifs. Reproduction interdite même partielle sans autorisation préalable.